

令和6年度第3回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和6年12月3日(火) オンライン開催	
委員(敬称略)	第二分科会長	高橋 裕 学校法人専修大学 商学部 教授
	委員	松原 健一 安西法律事務所 弁護士
	委員	倉井 潔 倉井潔税理士事務所 税理士
審議対象期間	原則として令和6年7月1日～令和6年9月30日の間における調達案件	
抽出案件	8件	(備考)
報告案件	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	8件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問	回 答
	下記のとおり	下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名 : 介護保険事業者・介護支援専門員及び業務管理体制データ管理システム、国家資格等情報連携・活用システムとの情報連携に向けた改修等業務一式

資格種別 : 役務の提供等(A又はBランク)

選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため。

発注部局名 : 大臣官房会計課

契約相手方 : 株式会社T S P

予定価格 : 58,268,100円

契約金額 : 13,376,000円

落札(契約)率 : 23.0%

契約締結日 : 令和6年6月21日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、2者の応札があり、株式会社T S Pが契約の相手方となった。落札率は23.0%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の算出について、資料に参考見積りが添付されており、活用したことがうかがえます。単価や工数など一致していない部分もあるようですが、最終的にどのように予定価格を組み立てたのかを、参考見積りの位置付けと絡めて御説明をお願いします。</p>	<p>本調達は、株式会社T S Pという本システムに詳しい業者が落札したところですが、当初、予定価格を作る際には、ケアマネシステムという介護保険事業者・介護支援専門員及び業務管理体制データ管理システムと国家資格のシステムの両方に初めて関わる業者も参加することを想定し、予定工数もその前提で作成しました。その際に、仕様書に定めたシステム稼働まで担わせるべき履行期間が6か月間程度ということがあり、限られた期間にシステムを稼働させるために相当数の工数、人数が必要になると考えていたため、参考見積りの工数を参考に予定価格も積算することが妥当と判断したところで</p>
<p>参考見積りに工数が記載されていて、一部増減していると思われる。省内、他省庁の専門家、あるいは、コンサル的な第三者の事業者と相談したなど、誰がどのように、あるべき姿だと決定したのか、変更したことの最終結果の正当性をもう少し説明していただけますか。</p>	<p>基本的には、参考見積りを基に作成しており、他の専門家に相談はしておりません。ただ、初めて参入する業者も想定するという点と、システムの稼働までの期間が短い点も考慮して、この参考見積りを基に予定価格を作成しました。</p>
<p>参考見積りを当該1者から取っていますが、なぜこの業者なのか、なぜ1者だけなのか、何か理由がありますか。</p>	<p>参考見積りを取ったA社は、今回落札した業者とは別の業者になります。2者から参考見積りを取るつもりで、入札公告後にもう1者にもお願いしたのですが、了承頂けずに、最終的にA社の1者からの取得になりました。</p>

<p>参考見積りを頂けなかったもう1者というのは、今回落札した業者ですか。</p>	<p>はい、株式会社T S Pです。</p>
<p>最低価格落札方式の入札の場合、いつの時点で参考見積りをお願いするのでしょうか。</p>	<p>今回のケースは令和6年1月に参考見積りを取っております。</p>
<p>入札公告が4月ですが、1月の時点で、なぜその2者に絞ったのでしょうか。</p>	<p>特に絞ったというよりは、ケアマネシステムや国家資格システムなど、これまで契約実績のある業者だったため、参考見積りをお願いしました。</p>
<p>参考見積りの内訳と予定価格の積算内訳を見比べて、1か月20日や1日8時間に置き直すと、工数の違いがあるようです。プロジェクトマネージャーがどの程度必要かなどの違いもあるようです。参考見積りを出していただいて、その後内容を精査して、予定価格を設定するときの積算内訳ではこのようにすべきではないか、これだけ必要なのではないかと組み換えたということでしょうか。それとも、何か別の資料と比較しながら、妥当性について話し合ったということでしょうか。</p>	<p>令和6年1月に参考見積りを取りましたが、今回の改修事業は、前年度の委託で設計書のようなものを作っており、それを基に改修を行う事業となっています。その設計書が1月時点ではまだできておらず、改修の詳細が定まっていなかったこともあり、少し多めに見積もっていたと思います。その後、実際に公告、予定価格を設定するタイミングでは、改修の詳細などが定まっており、中身を精査した上で、予定価格を作ったということになります。</p>
<p>開札調書を見ると、参考見積りを提出したA社が、自身で提出した参考見積りに比べて、大幅に金額を下げて応札したように見えますが、理由をお聞きになりましたか。</p>	<p>A社に確認したところ、改修の詳細が参考見積り時点では定まっていなかったこともあり、追加要件の検討が必要になるかもしれないということで、多めに見積もったとのことでした。ただ、その後に設計書が確定し、改修内容が明確になったところで正確に見積って、開札調書に記載されている金額になったため、差が出てしまったと聞いております。</p>
<p>低入札価格調査の報告で、落札者である株式会社T S Pの工数が積算内訳書よりも大幅に少ない理由は、経験やノウハウを持っていることや、過去に本システムに対する業務を実施していることなどが記載されています。低入札価格調査の質疑応答の中で、この業者は前年度に対応で不十分な点があったという質問も書いてあり、履行に問題がないか心配ですが、いかがでしょうか。</p>	<p>御指摘のとおり、前年度の対応で不十分な点があったため確認しました。今年度については、こちらがお願いした業務は、きちんと期限内に履行してもらっているという認識で、特段の問題はありません。</p>
<p>合理的な予定価格はどのように決めるのでしょうか。以前に実績のある業者を前提とするのか、それとも、初めて業務を行う業者を前提とするのか、いかがでしょうか。</p>	<p>株式会社T S PやA社はケアマネシステムや国家資格システムに精通していると認識していますが、2者とも他の案件を様々抱えている中で、必ずしも委託事業に手を挙げてくれるかどうか分からない側面もあります。過去には、2者以外にも他の業者がケアマネシステムの運用・保守を担当していましたので、普段からお願いしている業者に限らず、どの業者でも入ってもらえる予定価格にすべきではないかと思っています。</p>
<p>度々このような調達の場合で、今まで経験のある企業であれば、知見があるから工数を減らせる、期間を短くできるから安くできる、しかしながら、新たな参入してきた企業の場合は、知見がないから期間が長くなり高くなってしまふ、というような理由付けを聞きますが、私は違和感を覚えます。 既に参入済みの会社がある業界に新たにベンチャー企業が入っていくとしたら、既に形成されている価格帯に挑んで入ってくるはずで、今まで実施している会社より更に安くできる、早くできるなど、何らかのメリットがなければ、民間の事業者間では、貴社とは取引をしないと言うと思いますが、どのようにお考えでしょうか。</p>	<p>システム自体も、ここ数年は株式会社T S PかA社にお願いしていたこともあり、新しい業者が参入してきたときにどうなるのかという点については、よく分からない部分もあって、先ほどの説明をしましたが、御指摘のとおり、実際に別の業者が参入してくる場合には、更に低い価格を設定して、競争に参加してくる可能性も確かにあり得ると思います。</p>
<p>第三のベンチャー企業などの新規参入者が現れた場合、株式会社T S PやA社が本気で落札したいと思うのであれば、新規参入者を意識して安い金額で応札すると思います。本案件だけに限りませんが、参考見積りの際には大きな金額で提出して、入札の際には他社に落札されないように大幅に金額を下げる</p>	<p>承知しました。</p>

ように感じます。
厚生労働省としては、まだ出来上がっていない設計書であっても、プロジェクトオーナーとして方針を示すなどして、参考見積りの取得と入札が適切なものになるようお願いいたします。

(分科会長の意見)
本件については以上とさせていただきます。ありがとうございました。

【審議案件2】	
審議案件名	事件管理・事例検索システム更改・改修一式および運用・保守
資格種別	役務の提供等（A又はBランク）
選定理由	一般競争入札を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため。
発注部局名	大臣官房会計課
契約相手方	株式会社ユー・エス・イー
予定価格	76,210,200円
契約金額	26,400,000円
落札(契約)率	34.6%
契約締結日	令和6年6月3日

(調達の概要)
 一般競争入札（最低価格落札方式）を行ったところ、2者の応札があり、株式会社ユー・エス・イーが契約の相手方となった。落札率は34.6%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
作業スケジュールを見ると、もともとは5月半ばぐらいからシステム設計をスタートすることを想定していたようですが、実際の契約日は6月3日になっています。当初の作業スケジュールに比べて、公告日、入札日が約1か月半以上後ろ倒しになっています。システムの開発など、後々のスケジュールにしわ寄せがっていないのでしょうか。問題なく進んでいるのでしょうか。	滞りなく進行できていると認識しています。
参考見積りをどのように利用したのか、教えてください。	参考見積りの想定工数を、今回の予定価格の想定工数を積算する上でのベースにしています。人件費の単価については、別途、前年度の実績に基づく単価を適用して予定価格を算出する方法をとりました。
前回の調達は2つに分かれていて、1つが改修で1つが運用となっていました。今回1つにまとめたのは、なぜでしょうか。	今回、システムの改修が12月に完了することもあり、そこから引き続きの運用ということで、合わせた形の契約とさせていただきます。
2つに分けられるものは分けたほうが、参加者が増えていいのではないかと思います。合わせるといのは余り見かけない気がします。2つに分けた場合と1つにまとめた場合では、金額的にどちらが安くなったかという検討はしましたか。	すみません、そういう観点での検討はしていません。
結果的に、前回の調達案件を2つ合計するよりも、今回の調達案件の契約金額のほうが安くなっていますが、いかがでしょうか。	はい。
資料に添付されている参考見積りは1者分ですが、実際には何者から取得したのでしょうか。	B社と株式会社ユー・エス・イーの2者から取得しましたが、今回の資料には活用したB社の参考見積りのみ添付しています。
参考見積もりを取得した2者の資料の使い方について、説明をお願いします。	2者の参考見積りについて、B社はオンプレミスを想定した見積り、株式会社ユー・エス・イーはクラウドを想定した見積りとなっていました。 今回の予定価格の算出には、従来のオンプレミスを想定したB社の参考見積りを活用しました。
株式会社ユー・エス・イーの参考見積りのほうは、結局は活用しなかったということでしょうか。	はい。オンプレミスで実績のあるB社の参考見積りの工数をベースにして、一部見直しを加えて工数を算出しました。
株式会社ユー・エス・イーは自社の基準で応札して、落札に至ったものと思います。	はい。

<p>オンプレミスかクラウドかという話ですが、調達を行う厚生労働省側ではっきりさせなければいけないところだと思います。システムに関し、クラウドを利用してよいのか、それともオンプレミスで構築されなければならないのかということは、調達仕様書ではっきりさせるべきだと思います。業者が参考見積りを出すとき、応札するときも、これらは重要な情報になります。</p> <p>なぜオンプレミスがいいのか、なぜクラウドがいいのかは、本来、厚生労働省側しか分からないはずですが、作る側は、どちらでも言われれば対応するというところがあり、非常にミッションクリティカルで、情報漏洩したら問題になるものだから、絶対オンプレミスでというのであれば、そのように調達しなければならないものだと思います。今回落札した株式会社ユー・エス・イーも、オンプレミスで作るのであれば、このような金額になりますというように対応すると思います。これはクラウドでいい、コスト重視だと厚生労働省側が言えば、B社もオンプレミスではなく、さらに安くできるクラウドを探すという話になると思います。</p>	<p>実際のところ低入札価格調査の対象になったという結果がありますので、おっしゃるとおり、今思えばもう少し違う対応方法があったと思っています。</p>
<p>調達仕様で不明確なところが分かったら、不明確な部分をクリアにしてからやり取りをしたほうが、お互い納得いくものになると思います。是非、次回以降、想定と異なる参考見積りが提出された場合は、一旦立ち止まって対応していただけたらと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>スケジュールの後ろ倒しやクラウドを前提としたシステムへの変更などがあったと思いますが、スケジュール上のしわ寄せが発生していないか、きちんと仕様を満たしているかなど、特段の問題は生じていないのでしょうか。</p>	<p>このシステムが11月から稼働したところで、今のところ、クラウド方式になったことによる不具合などは感じておりません。これから実際にシステムを運用してみて、問題点が出るようでしたら、検証をして今後の業務に活かしていきたいと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見) それでは本件は以上にしたしたいと思います。ありがとうございました。</p>	

【審議案件3】	
審議案件名	健康日本21（第三次）アクションプラン支援システム構築等一式
資格種別	役務の提供等（Aランク）
選定理由	一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。
発注部局名	大臣官房会計課
契約相手方	東芝デジタルソリューションズ株式会社
予定価格	280,912,500円
契約金額	259,600,000円
落札(契約)率	92.4%
契約締結日	令和6年7月31日

（調達の概要）
 一般競争入札（総合評価落札方式）を行ったところ、1者の応札があり、東芝デジタルソリューションズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は92.4%である。

意見・質問	回答
参考見積りの概要について、教えてください。	参考見積りは、整備経費と運用等経費に分かれており、それらを合わせた金額が合計の金額になります。
参考見積りの合計金額と予定価格はそれほど差異がないように見受けられます。一方で、算出に使用している単価や工数はかなり違っているようです。単価や工数は異なるのに、合計の結果が近くなるのが不思議ですが、どのように計算したのでしょうか。	仕様書の役務内容に基づいて想定工数を見積もっており、それに技術者ごとの単価をかけて、予定価格を算出しています。予算の関係なども多少あります。
この程度の金額がかかるという本来あるべき金額というよりも、十分に内容が精査されていない状態で立てた予算の価格に拘束されて、上限の価格に収まるように工数や内容を変えてしまうということでしょうか。	御指摘のとおり、予算との兼ね合いもあります。
一者応札になった要因分析で、「仕様書を取得した業者に応札しなかった理由を確認したところ、構築規模に対し工期が短く、仕様書に記載のある業務を行うのが難しいと判断した」ということですが、今回の規模の場合は、意思決定や工期に時間がかかるため、十分余裕を持って公告を出して、事業を始めなければいけないことについて、どのようにお考えですか。 計画が後ろ倒しになってしまったから、参加できる者が少なくても仕方ないということでしょうか。又は、前倒しをすれば、更に低い金額で何者も参加できたという理解でよろしいでしょうか。その辺りの努力や今後工夫しようと思っっていることがあれば、教えてください。	本事業は、令和5年度の補正予算で予算を認めていたが、繰り越して今年度に行うという想定でしたが、我々の部署もシステムの調達の経験が少なかつたため、省内手続や意見招請の公示の手続などに当初の想定以上に日数がかかったこともあり、最終的に事業を始めるのが後ろ倒しになってしまいました。 ただ、今年度で予算が終わるため、多少工期が短くなったとしても、今年度中に行いたいという思いがあり、結果的に短い工期になってしまったというところです。来年度に向けては、今年度の早い時期から調達の仕様書など準備をしており、今回のように工期が短くならないように、調達を進めていく予定です。
意見招請について、何者に声を掛けて、何者から意見が戻ってきましたか。	意見招請については、3者にお声掛けをして、3者から意見が出てきました。
その時点で、残りの2者は入札の意向なしというような、クリアな形で戻ってくるものでしょうか。	どちらかと言いますと、仕様の内容についての質問が多かった印象はあります。
意見招請の時点で入札の意向なしという返事ではなく、興味は持っていたものの最終判断として入札を見送り、結果的に一者応札になってしまったということでしょうか。	はい、そのとおりです。
そのような中で、参考見積りを1者しか取れないというのは仕方ないのでしょうか。それとも、1者ではなく複数者から取っているが、資料には1者しか添付していないということでしょうか。	意見招請をいただいた3者に対して、参考見積りを依頼したものの、最終的に落札業者の1者だけから提出がありました。ほかの2者は、参考見積りを出すのは難しいという回答でした。
総合評価落札方式の採点表で、基礎点がゼロという委員が2人いますが、誤記ではなく、実際ゼロだったということ間違いはないですか。	はい。提案書の中で書いてある内容が明確に読めなかったというのが、空欄にしている理由だと聞いています。

<p>基礎点がゼロでも失格にならないのは、問題ないのでしょうか。</p>	<p>はい。最終的に技術評価委員会として失格とまではいかないという判断であれば、基礎点がゼロであっても失格にはならないことになっております。</p>
<p>採点要領で「1項目でも0点があった場合は、技術審査委員会の協議を行い、失格となることがある」との記載がありますが、判断によっては失格としないこともあるということですか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>少し曖昧な表現だと思います。ほかの調達案件だと、必須項目にゼロが付いたら失格になったりします。基礎点というのは、どのようなニュアンスでしょうか。</p>	<p>本調達における基礎点は、基礎項目が複数あり、基礎項目の全てに「○」が付くと、100点、1つでも「○」が付かなければ、100点が付かないという扱いになっています。</p>
<p>今のご説明では、ほかの調達で言う必須点、あるいは、システム開発的には、機能要求に関する点数のように聞こえます。つまり、必須点がなければほかの点の資質が高くても意味がないというようなものが基礎点ではないのでしょうか。基準に満たないものがあったとしても採用してしまうというのは、システムで絶対に盛り込まなければいけないものを絞り切れていないというようにも聞こえます。そのようなことはないですか。</p>	<p>最終的に失格としなかったのは、確かに基礎項目に一部の委員の「○」が付いていない部分がありますが、ほかの委員については「○」が付いている部分であるため、最終的に委員の間に協議をした上で、技術審査委員会としては、基礎点に一部の委員が「○」を付けなかったことをもって失格とはしなかったというのが、採点の過程になります。</p>
<p>協議の結果、「○」を付けなかった委員が、私はこのように考えて評価したが、ほかの委員の先生の御意見を聞けば、きちんと提案書に書かれていると納得したという話になるのでしょうか。</p>	<p>はい、そのような認識です。</p>
<p>そうであれば、採点表を書き直すべきではないでしょうか。機能要求と非機能要求と分けたときに、機能要求が欠けているという判断をした専門家委員がいるということは、やはり問題かと思えます。機能についてきちんと盛り込んであると言われたら、必須点や基礎点と呼ばれているものは、必ず得点してもらわなければならない、「○」が付かなかつたら、不採用になるべきだと思います。基礎点が欠けている所はあるが、採用でいいというような流れにするというのは、あまり必要ではない機能も盛り込んでしまったと聞こえるという意味です。基礎点ではなく、技術評価のほうに回るべき項目だったのではないかという気がします、いかがでしょうか。</p>	<p>今回は技術審査委員会として最終的に失格にしなかったわけですが、今後は委員の御指摘も踏まえて対応していきたいと思えます。</p>
<p>記録として残るということを考えても、基礎点というのは満たさなくても採用できるということが省内で継続していったら、非常によくないことですから、是非、その点は前向きに改善を検討していただきたいと思えます。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とさせていただきます。ありがとうございました。</p>	

【審議案件4】	
審議案件名	国立保健医療科学院研究情報ネットワークシステムの更改に係る構築、賃貸借及び運用保守業務一式
資格種別	—
選定理由	随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
発注部局名	国立保健医療科学院
契約相手方	エイチ・シー・ネットワークス株式会社
予定価格	450,000,000円
契約金額	445,827,360円
落札(契約)率	99.1%
契約締結日	令和6年7月31日

(調達の概要)
 予算決算及び会計令第99条の2に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
不落の随意契約の理由書に関して、このシステムは今回の落札業者が作ったシステムでしょうか。	はい。
そうすると、この業者が一番手を挙げやすいというのは分かりますが、新規参入できない、ほかの業者は請け負えないというようなことだと困ると思います。公共調達委員会の審査調書に「応札できると考えられる者をリサーチして幅広に声かけを行い、前回応札しなかった者に対しては、その理由の聞き取りを詳しく行い、分析結果を踏まえ対応すること」という条件が付けられて、「声かけを行います」という趣旨の回答をしていますが、どの程度声かけを行ったのでしょうか。	幅広に声かけをして、入札説明書を手交した業者数は3者です。
前回応札しなかった者に対する聞き取りでは、どのような回答がありましたか。	入札に参加しなかった業者に理由を聞いたところ、リソースが不足しており、今後安定して維持管理することが難しく、企業の方針として辞退させてもらったという回答がありました。
今後の対応として、何か検討していますか。	次回の調達では、入札公告を早く行い、公告期間を長く確保することで、業者に準備期間を長く取ってもらうことを考えています。
予定価格調書に関して、1者から徴した参考見積書と令和6年度予算額を比較して予定価格を算出したということですが、内訳は添付されていますか。	資料に参考見積りのほうは添付しております。予算要求時に業者から取得した見積りについては、予算要求過程の査定で予算が削られ、最終的にこの金額になっている関係で、見積りの金額にはなっていません。
予算額が上限で、予算の範囲内で行う調達だったという理解でよいのでしょうか。	結果的に、そのようになっております。
開札調書を見ると、予定価格と実際の入札額には開きがあります。随意契約の締結の過程で、予定価格の範囲内に収まるように調整されたと思いますが、なぜ値引きできたのか不思議です。業者側が過大な見積りをした、利幅を大きく取ろうとしたなど、様々な事情があると思いますが、必要な部分を削る、先々に不安が残るが部分的に諦めるなど、質自体が下がってしまうようなことはなかったのでしょうか。業者が仕様を勘違いしていたということはないのでしょうか。	入札が不落という結果に終わり、その後、業者と随意契約の中で価格交渉をして、予定価格の範囲内に収まったので契約をしました。随意契約においては、当初の調達の仕様書を変更していませんので、質的なものは担保されていると考えています。調達の内容自体に変更はありません。
調達の内容について、業者との間で認識の齟齬はなかったということですか。	はい。調達の内容に関しては、業者から変えてほしいという相談はありませんでした。単純に価格の交渉だけです。
一者応札のため、業者が利幅を大きく取ろうとして高めの価格で応札したが、交渉の結果、値引きに至ったという理解でよろしいのでしょうか。	シンプルに説明すると、そういうことになります。

<p>調達概要書の資料では、契約の相手方が2者になっており、エイチ・シー・ネットワークス株式会社のほかに、もう1者の記載があります。入札の時点では1者で応札していると思いますが、どのタイミングで2者になったのでしょうか。</p>	<p>もう1者のC社はリース会社です。システム構築の中では、当然ながら機材の調達があり、機材は賃貸借、リース契約になります。システムの構築を協業で行うというのではなく、契約の中の支払部分をC社が請け負うことになっています。</p>
<p>競争参加資格は2者とも満たす必要があるのでしょうか。</p>	<p>今回の場合は、エイチ・シー・ネットワークス株式会社が競争参加資格を満たせば、足りるという整理です。</p>
<p>継続的に同じ1者が実施する場合、安くなっていかないと思います。あまり難しい案件のように思わないのですが、なぜそんなに手が挙がらないのかという気もします。何か請負業者側に負担になることが、過去にあったのでしょうか。</p>	<p>基本的にあまり複雑なことはしていませんので、過大な要求はしていないと考えています。現在、保守契約もリモートの対応として、業者側の負担を減らしているところではあります。</p> <p>今回の調達に関して、予算要求時の見積りや協力依頼において、厚生労働本省から関係業者のリスト等をいただき、現行の業者も含めて10者ほどに声をかけました。しかしながら、厚生労働本省が発注する業務に集中したいため、本案件に対応する人的なリソースを確保できないなどの反応がありました。また、予算的な面で難色を示す声もありました。ヒアリング等で何度か業者にも行きましたが、今回入札書を取りに来てくれたのは3者となりました。可能なかぎりの努力はしたつもりですが、このような結果になりました。</p>
<p>努力されていることは、ひしひしと感じます。</p>	<p>補足しますと、4代前のシステムはD社という別の業者で、そこからE社に1回変更して、その後、エイチ・シー・ネットワークス株式会社が継続して契約している状況です。</p>
<p>以前の別の業者だったときと比べると、複雑な仕様なのでしょうか。</p>	<p>基本的にはLANに限りまので、あまり複雑な仕様ではないと思います。セキュリティ等を強化していますが、いわゆる汎用的なシステムですので、LANとして複雑なものを要求しているわけではありません。厚生労働本省などに要求されるセキュリティ水準を踏まえた仕様になっているというものです。</p>
<p>物価の変動などもあると思いますが、D社が契約していたときの金額と比べて、現在の金額はいかがでしょう。</p>	<p>過去の契約額ではできないということで、予算要求も大きめに通していただきましたので、ほかの会社にも参加してもらえることを期待していました。しかしながら、なかなか対応いただける業者が少なく、結果としてこのようになりました。</p>
<p>ほかの案件ではさらに多く払ってもらえるということで魅力に欠けて、手を挙げたくなくなってしまうというのはあるのかもしれないですね。</p>	<p>はい、そういうところもあるかと思います。</p>
<p>そのような点で言いますと、交渉で契約に至ったという点では、むしろ前向きに進んだと言っていいのではないかと思います。</p>	<p>ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とさせていただきます。ありがとうございました。</p>	

【審議案件5】	
審議案件名	令和6年度地方自治体における情報システム（国民年金）の標準化に向けた調査研究 一式
資格種別	役務の提供等（A、B又Cランク）
選定理由	一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。
発注部局名	年金局事業企画課
契約相手方	デロイトトーマツコンサルティング合同会社
予定価格	102,285,612円
契約金額	75,900,000円
落札(契約)率	74.2%
契約締結日	令和6年4月26日

(調達の概要)
 一般競争入札（総合評価落札方式）を行ったところ、1者の応札があり、デロイトトーマツコンサルティング合同会社が契約の相手方となった。落札率は74.2%である。

意見・質問	回答
一者応札となった要因分析で、「統一の標準仕様書を作成して、システム移行を支援するという業務の困難さにあると認識している」とありますが、「認識している」というのは、想像していますという理解でしょうか。それとも、何か聞き取りを行った結果、そのような回答を得ているのでしょうか。	4者に仕様書をお渡しして、それ以外にも9者に応札のお声がけをしました。結果的に応札に至ったのは1者ですが、その際には、国民年金に関する知見が少ない、リソースが足りないという声がありました。
システム移行を支援するという業務の困難さというのは、1者からの回答でしょうか。それとも、総括としてこのような分析結果になるということでしょうか。具体的にどのような声をリストアップして、対応策を講じていかないと、解決が難しいと思います。	本事業は市町村の国民年金の事務で使用している業務支援システムの標準仕様書の作成などですが、自治体では介護や国民健康保険など厚生労働省関係で複数の事務が該当しており、そちらを応札されている何者かの業者にも実際にお声がけしました。見積りの機会にも、応札の機会にもお声がけをしていますが、やはり知見がない、人手が足りないという意見をいただいています。 国民年金関係でずっと同じ業者をお願いしている状態で、どうすればほかの業者にも応札してもらえるか、なかなか難しいと思っています。標準化の関係で応札している業者にお声がけすることが、今のところできる対応策だと思っています。 これまでにも、厚生労働省内で20程度の事務で標準仕様書の作成が行われており、総務省などでも複数の事務で標準仕様書の作成が行われていますので、それらの応札実績のあるコンサルティング会社にお声がけしていくことが重要だと思っています。
本業務は複数年にかけて同じような業務が続いていると思いますが、デロイトトーマツコンサルティング合同会社が継続して受注しているのでしょうか。	はい。令和3年に本調査研究事業を始めたときには2者の応札がありましたが、翌年度からは、声かけをしても、一者応札が続いている状況です。
応札しない業者にとっては、もはや手を出しづらい、今更手を出しても手間がかかりすぎるという受け止めなのでしょうか。	今抱えているほかの調査研究事業で手一杯で、他の事業を行うところまで手が回らないということだと思います。
実際の入札価格は、参考見積りよりも大きく下がっているようですが、なぜこれほど下がったかという確認はしましたか。	すみません、確認していません。
もう1者のF社からも見積書を取っていますが、合理的な価格は幾らなのかを意識して、数字の乖離している部分を確認したほうがいいと思います。	はい。
見積書を出してくれたF社も含めて、声かけをしたものの、応札してもらえなかったということですか。	はい。リソースが足りないということで、断られています。F社については、国民年金とは別の厚生労働省内の他の事務を2つほど担当している関係で難しいと断られました。

<p>地方自治体の統一標準仕様書に関するものというのは、最低1件程度はあるという話を聞いています。一者応札の状況の要因分析に「統一の標準仕様書を作成し、システム移行を支援するという業務の困難さ」とありますが、そこまで困難ではないという気がします。どちらかという、先ほどの話にあったようにリソース不足だと思いますが、いかがですか。</p>	<p>仕様書自体は出来上がっており、精度を高めるための改定が行われている段階です。標準仕様書自体はあるので、応札するハードルは下がっているとは思いますが。それでも手が挙がらないというのは、やはりコンサルティング会社の手が塞がっているところがあると思います。</p>
<p>納品期限などを見ると、年度末に押し迫っています。これだと、次の入札候補者たちが、それを閲覧できないということはないのでしょうか。</p>	<p>仕様書自体は出来上がっており、令和5年度の成果物などもお渡しできます。令和7年度の応札の際にも、直近の関係資料を提供できますので、業者側もイメージできると思いますが。問合せがあれば、個別に対応させていただきますので、問題ないと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とさせていただきます。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 6】

審議案件名 : 就労世代の歯科健康診査等推進事業 (モデル歯科健診事業) に係る調査研究等一式
 資格種別 : 役務の提供等 (A、B又Cランク)
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。
 発注部局名 : 医政局
 契約相手方 : 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所
 予定価格 : 337,230,666円
 契約金額 : 291,500,000円
 落札(契約)率 : 86.4%
 契約締結日 : 令和6年7月1日

(調達の概要)

一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、1者の応札があり、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所が契約の相手方となった。落札率は86.4%である。

意見・質問	回 答
<p>一者応札になった要因分析については、どのようにお考えですか。</p>	<p>入札説明会には7者の参加がありましたが、応札がなかった業者に対しては、聞き取りを行いました。その中で、人員確保やスケジュールの関係で事業の履行が厳しくて受けられないという回答がありました。また、前年度の事業者が自社とは業種の異なるコンサルタント業者であったことから、自社では事業の履行が難しいとの判断で参加を見送ったとの回答もありました。</p>
<p>自社で引き受けられないと判断するまでの期間に関して、公告日が5月16日で、入札説明会は5月20日です。5月16日に入札公告が出て、すぐに翌週月曜日(20日)の入札説明会に参加するかどうかを決めなければならないスケジュールとなっています。中には、社内での打合せや説明会自体への参加ができなかった業者もあったのではないかと思います。入札説明会に参加するかを1営業日程度で判断するのは、少し厳しいのではないですか。</p>	<p>御指摘のとおり、入札説明会に参加するかの判断期間は短かったと考えております。来年度の調達では、入札公告開始から期間を空けて入札説明会を設定し、まずは入札説明会に参加するかを業者が判断できるようなスケジュールにしたいと思っております。</p>
<p>提案書の提出期限が、入札説明会から11営業日程度しかありません。予定価格が3億円を超える規模の事業で、提案書を作成して提出するまでの期間が、入札説明会から営業日で11日しかないというのは、妥当な日数でしょうか。</p>	<p>前年度の令和5年度の調達、令和4年度の本事業の前段となる事業に関しても、同程度のスケジュールで調達をしているため、今年度も特に問題はないと考えて調達しておりました。</p>
<p>初めて参加する企業が、この規模で提案書まで作るというのは難しいのではないのでしょうか。膨大な資料を作っていると思います。省内のほかの事業でも、3億円程度の事業であれば、これだけ日数があれば問題ないという目安があるのでしょうか。</p>	<p>他事業の実績や調達の期間、スケジュールに関しては、参考にはしておらず、前年度ベースで考えて調達をしていたところです。</p>
<p>予定価格の算出に関して、参考見積りは徴取していないのでしょうか。</p>	<p>本事業については、参考見積りは特に徴取しておらず、今回の総合評価落札方式での調達としています。各業者の考える企画によって、金額に大きく幅が出ることが想定されることから、前年度の業者の請求書、実績ベースで予算規模を考えていました。</p>
<p>職種別の人件費単価について、年齢によって金額に差が出ますが、年齢はどのように選ぶのでしょうか。</p>	<p>職種ごとの平均年齢を見て、その平均年齢にあたる部分の金額を用いています。</p>
<p>今回、一者応札になりましたが、案件名から想像される内容と実際の内容が異なっているということはないですか。</p>	<p>具体的な事業内容も、モデル的に歯科健診を行っているという内容になっていますので、大きなギャップはないと認識しています。内容については、入札説明会等で説明しています。</p>
<p>短期間にも関わらず入札説明会に7者も来てもらえて、入札説明会の段階までは好調な滑り出しに見えます。しかしながら、その後、再び前回と同じ一者応札になってしまったことに</p>	<p>予算要求の段階から事業のPR版のスライド等を御覧になった業者や、事前に意見交換等を行っている業者もいますので、中身に大きなギャップがあつて想像と違つ</p>

<p>違和感があります。興味を持って説明会に来てみたものの、タイトルで思い描いていたことと違ったということはないでしょうか。</p>	<p>たということはないと思います。事前に情報提供をするなど、可能な限り対応に努めています。</p>
<p>総合評価が適切かという点も気にかかります。調査研究すべき内容というのは、複数年行っていて大体固まっていますよね。指定した項目について調査研究をして報告書を出してもらい、最低価格落札方式にするというのもいいのではないかと思います。理由としては、総合評価は提案書を書く必要がありますが、期間内の1か月間で前回も実施していた業者を越すようなボリュームの資料を作成することや、有識者のネットワークを組むというのは、非常にハードではないかという気がします。その点、提案書を作らなくても入札できる最低価格にして、何をしなければいけないかを正確に指示するほうが、入札しやすいのではないかと思います。いかがでしょうか。</p>	<p>事業の内容に関しては、生涯を通じて歯科健診を広く国民に受けていただくように推進するという話がある中で、この事業のタイトルにもなっているとおり、忙しくてなかなか歯科健診が受けられない人たちにどのように訴求したら受けていただけるのかということは、担当課としては難しいところだと思っています。</p> <p>1、2年で、こうしたら広く皆さんが受けられると、現時点で結論付けられているわけではなく、仕様書にもあるような、簡易的な、従来の歯科医師が口の中を見るような歯科健診でない代替的な方法、様々な方法を検証している中で、事業の年度ごとの課題を踏まえて取組を進めているところです。</p> <p>担当課としては、単純に価格だけではなく、事業者のアイデアや歯科的な専門的な知識を踏まえて、総合的に評価していきたいと思っています。</p>
<p>理念は崇高だと思いますが、結果的に一者応札となっています。総合評価は、本来、参加してきた数者を相対的に評価し、結果として、高価でも良質なものを作ってくれそうな業者を選ぶという制度ですが、1者になってしまう状況で提案書の作成が非常に重荷になっているというのは、本末転倒のような気がします。</p>	<p>御指摘のとおり、技術提案書の作成に関しては、業者に対して非常に重いものをお願いしており、今回は入札公告と入札説明会の間が1営業日程度しかなかったということもあります。入札説明会から技術提案書提出までの期間も含めて、来年度はスケジュールを見直したいと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見) 今回の調達は、スケジュールがタイトであり、何を技術提案書に含めなければいけないのか不明確な部分があったと思います。既に請け負った経験のある会社がいるからと、今回のような日程、調達仕様で進めると、今後、一者応札が連続してしまうかもしれません。今回議論した内容について、ぜひ検討をしていただければと思います。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 7】	
審議案件名	生活衛生関係営業のデジタル化推進・支援体制構築・効果検証等調査事業
資格種別	—
選定理由	随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
発注部局名	健康・生活衛生局
契約相手方	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所
予定価格	154,046,820円
契約金額	153,560,314円
落札(契約)率	99.7%
契約締結日	令和6年5月28日

(調達の概要)
 予算決算及び会計令第99条の2に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の算出について、参考見積りは今回の資料に添付されていないと思います。算出資料の中身を見ると、細かい作業項目ごとで、それぞれ人件費単価に人数と作業回数をかけるような内訳だと思えますが、どのような過程、作業を経て算出に至っているのでしょうか。</p>	<p>本事業は、今年度を含めて令和4年度から計3か年実施しています。初年度の事業を実施する際に、1者の業者から見積りを取得して、その見積りの単価等を参考にしながら、初年度の予定価格を算出しました。令和5年度、6年度については、令和4年度で作った予定価格を基に、実績等を踏まえながら担当課で積算しました。</p>
<p>予定価格の算出方法について、白紙から見直す予定はないということでしょうか。物を作るというよりも、考えたり検討したりするような作業で、1回いくらというのはどうなのだろうと思います。ほかの調達でも、この算出方法は一般的ですか。</p>	<p>他の調査の全ては分かりませんが、本事業に関しては、そのような方法で予定価格を算出しています。当課のほかの委託事業でも、同様の積算方法は一定程度あります。御指摘のとおり、見積りはその都度取るべきだと思いますので、今後はその都度、見積りを取得することを検討していきたいと考えております。</p>
<p>今回は不落の随意契約になっていますが、最初の令和4年度の積算をベースに、単価などを一部見直して、予定価格を算出しているのでしょうか。</p>	<p>はい。初年度に作成した予定価格から、令和4年度、5年度、6年度と事業内容も異なっているため、単価は同じものではなく、内容によって単価を変更しています。その中で、過去の他の事業や本事業の実績を踏まえながら、単価を改正しています。</p>
<p>結果的に不落の随意契約になったのは、一般的な市場価格から見て予定価格が低すぎたのか、応札者の入札価格が高すぎたのか、どのようにお考えですか。</p>	<p>令和5年度、6年度も、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所が落札していますが、急激に単価が大きく変わるなどというのは余り想定していなかったことから、不落に至った原因が最初はなかなかつかめないという状況でした。</p>
<p>そもそも参加者は1者ではなく、2者、3者になるような努力をしなければいけないと思います。例えば、毎年度見積りを取得することが有効かもしれません。</p>	<p>御指摘のとおり、年度で単価が変わることもあるため、今後は同種の事業でも、年度ごとに複数者から見積りを取得するように進めていきたいと思えます。</p>
<p>履行開始日が5月となっていますが、年度始めの4月スタートのほうが、社内で事業実施のための体制を構築しやすいという業者からの意見があったと思います。毎年5月スタートで固定しているのであれば、履行開始日を4月に前倒しすることにより、業者が参加しやすくなって競争性が発揮されるように思いますが、この点について検討はされていますか。</p>	<p>事業の開始時期に関して、5月から始まることに対して難色を示す業者もいましたので、4月に開始する方向で調整を進めていたところです。一方で、委託事業の内容の見直しや関係者との調整で時間を要してしまい、後ろ倒しになってしまったという事情があります。この点については、御指摘のとおりですので、今後は4月スタートで対応していきたいと考えています。</p>
<p>業者からの意見で、「前年度委託事業と関連する事業であり、新規参入が難しい」旨の意見がありますが、簡単には納得し難いです。ほとんどの事業は前年度と関連していると思います。新規参入者に対して情報提供をきちんとしていくことが調達者側の責任だと思います。</p>	<p>御指摘ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件については以上です。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 8】	
審議案件名	労働者協同組合活用促進モデル事業
資格種別	—
選定理由	企画競争を実施しているため。
発注部局名	職業安定局雇用保険課
契約相手方	神奈川県労働者協同組合促進協議会
予定価格	20,078,845円
契約金額	20,078,845円
落札(契約)率	100.0%
契約締結日	令和6年8月1日

(調達の概要)
企画競争(随意契約)を実施し、神奈川県労働者協同組合促進協議会が契約の相手方となった。

意見・質問	回答
企画競争(随意契約)を採用した理由について、御説明をお願いします。	<p>国が5つの地域に協議会を置いて、それぞれの地域の課題、雇用の状況などに鑑みて、労働者協同組合をどのように活用して、地域の課題を解決していくかということから検討するものになります。厚生労働省から一方的に「このような事業を実施してください」という方法もありますが、それぞれの地域の課題を解決するために、どのような事業を実施していくかの検討段階も含めて、事業終了後に横展開していきたいと思っていますので、まず支援メニューを協議会から提案してほしいというところがあり、企画競争方式を採用しています。</p> <p>協議会というのが、その地域の都道府県を中心とした自治体と、その地域の複数の民間団体に集まってもらって作る団体になります。この事業実施のために新たに作る団体ということで、既存の団体ではないという整理です。入札資格の申請で財務諸表や納税証明書などを提出しなければいけないですが、必要書類が用意できず、結局誰も入札資格の申請もできない状況となってしまいます。このため、特別な企画競争方式を採用しました。</p>
企画競争を経て随意契約を行った点は理解しましたが、企画競争の比較の時点で、何者から提出があったのでしょうか。添付の資料では、1者の中から1者を選んだように見えますが、いかがですか。	<p>審査対象になっている業者以外にも4つありまして、全部で5つの団体と契約しています。今回の資料は、そのうちの1者分の資料となります。</p>
企画競争の時点では、価格以外の点で競争、評価して、最良だった業者に価格を決めて随意契約をしているという流れですネ。	<p>はい。企画書とあわせて、企画書の内容を実施するに当たって、どれ程度の経費が必要かということも提出してもらっているため、両方を見てきちんと事業を実施できるような金額が設定されているのかなど、内容を精査して審査を行い、合格を出すこととなります。</p>
値段と中身を併せて評価をして、随意契約しているということですか。	<p>はい。</p>
今の説明の経緯が資料では省略され、随意契約ということで上がっていますが、最終形だけ出ているのですネ。	<p>最終的には、出てきた企画書を基に、当課で仕様書を作成し、最初に事業者が出した概算見込みを全てそのまま認めることはできないため、適切な経費を打ち出して、予定価格を作成、契約をしていきます。</p>
ほかの調達案件で同じ名称のものが並んでいますが、5つの企画競争に参加したいという申し入れがあったのでしょうか。それとも、全国を5つの地域に分けて、関東なら関東だけの範囲で一斉に企画書を提出してもらい、そのうち神奈川が採用されたということでしょうか。5つの地域だから、それぞれ5つの事業に分かれて調達が行われているということでしょうか。	<p>どちらかと言うと後者の認識です。全国の各都道府県から企画書の手挙げをしてもらった想定で、5つ協議会を選定しようとしていたところ、そのうちの1つが神奈川だったというイメージです。</p>

<p>契約件数の数え方は、どうなりますか。</p>	<p>5つの都道府県からこの企画書が出てきましたが、それに対して、それぞれ個別で都道府県ごとに契約をしています。調達案件として、契約数は5つです。</p>
<p>5つの県から出てきているということは、5件出て5件合格、それぞれ1件ずつの調達案件として契約しているということでしょうか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>5件提出があつて、5件通つたというのは、すべて質が高かつたということだと思いますが、これは結果的に随意契約ですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>価格について、提案書の中にも金額は記載されているようですが、予定価格調書の内訳書は、業者が作ったものではないですよ。</p>	<p>予定価格調書は、当課が作ったものです。</p>
<p>予定価格調書との関連で、業者から提出のあつた金額はどのように活用したのでしょうか。</p>	<p>企画書のときに一緒に出していただいた経費見込みを参考にしつつ、余りにも不可解な単価で出てきているものがあれば、適切な単価などを探し出して積算しています。神奈川は不可解な単価などはなかったのですが、念のため単価の相場などを調べた上で、神奈川が提出してきた経費どおりにするかどうするかを考え、最終的に業者が出してきたものと同じになったということです。</p>
<p>企画競争の提案書を出すまでに何度も話合いが行われて、この企画書が出てきたということですか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>単価交渉や年ごとの単価の違いなども話し合った結果、単価が決まっていたということでしょうか。</p>	<p>はい。企画書選定の評価委員会を実施したタイミングなどで、審査委員にも経費を見ていただいています。「なぜ単価が違うのか」などの質問もいただき、合理的な単価になるようにして、予定価格を算出しました。</p>
<p>5件の調達があつたことは理解しました。本来は、10者、20者から企画書を出してもらい、その中から5者を選ぶ形になれば、競争性が働くと思います。しかしながら、今回は5者しか応募がなく、その5者が結果的に全て合格になったので、5者と契約をしたということですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>それでは、どこにも競争がないですよ。企画書の提出があつた業者を審査して、良ければ契約しますというのでは、競争になっていないと思います。</p>	<p>はい。本当はもう1者が応札ようとしていて、6者から来る予定でしたが、最終段階で、協議会の構成員である県庁内で通らず、諦めざるを得なかったという経緯があります。本当は競争が生じる予定でしたが、結果として、5枠に対して5団体からしか出てこなかったということです。評価委員会でも、悪い評価は出なかったことから、そのまま契約したという状況になります。</p>
<p>地域の合議体を育てるという意図があると思いますが、事業内容を周知徹底できれば、民間業者でもできるのではないかと思います。例えば、合議体を対象とせず民間業者を対象として、より競争性の高い、総合評価落札方式などで行うことについては、どのようにお考えでしょうか。</p>	<p>自治体と地域の民間団体がネットワークを作って、そのネットワークを活用して、労働者協同組合の活用を促してほしいとモデルを作って、本契約終了後の3年後にはほかの地域にもそのような地域の自主的なネットワークとその取組を横展開したいという趣旨になりますので、やはり合議体組織として実施してほしいというところです。</p> <p>1つの事業者に委託して、その事業者がその地域の様々な団体などに協力を仰いで、ネットワークを作っていくという方法もあるかもしれませんが、その場合、厚生労働省と連携を依頼した先の団体との契約関係などが全くなくて、結局うまく連携がいかず、事業の趣旨が実行されずに終わってしまう可能性もあり、あえて合議体組織を対象にさせていただきました。</p>
<p>合議体を育てるという狙いは分かりますが、希望自治体への補助金などのほうが自然な気がします。</p>	<p>今回の合議体組織の調達については、他の事業のケースを参考にして調達を進めましたので、同様の調達事例はあります。</p>

<p>予定価格調書に関し、相談窓口に係る経費について、年度で差が出ている理由を教えてください。毎年度同じことを実施するよう見えますが、なぜ差が出ているのでしょうか。</p>	<p>令和6年度については、相談窓口が令和6年度の第4四半期から始まります。それまでに実施するフォーラムなどで相談窓口を設置するということを事前に周知し、フォーラムを通じて集まった人に対して相談をするという想定で、翌年度以降に比べて経費は少なめになっています。</p> <p>一方で、令和7年度からは、さらに積極的に周知をしていくこととなります。労働者協同組合もなかなか一般的な制度とも言えない面もありますので、事業者側から様々な団体に働きかけを行って、相談になり得るようなニーズを掘り起こして事業を実施していく必要があると考えています。相談窓口への来所者が増えたり、電話代がそれまでよりも増えたりといった要因などで、年度で差が出ています。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とさせていただきます。ありがとうございました。</p>	

31 都道府県労働局における公共調達監視委員会の活動状況については資料の配付をもって報告を行った。

【問合せ先】

厚生労働省大臣官房会計課会計企画調整室
電話03-5253-1111 (内7966)